

Thursday, August 17, 2006

Puede RD-CAFTA Competir?

Los países signatarios del RDCAFTA tienen varias ventajas, incluyendo la cercanía a los mercados de exportación más importantes de la región y una mano de obra relativamente barata. Pero los inconvenientes incluyen estructuras públicas débiles y bajo acceso al capital.

POR JERRY HAAR

LA CONFERENCIA DE Miami sobre América Central y el Caribe, realizada el mes pasado, fue la más animada en años. ¿Las razones? Las estadísticas sobre el buen desempeño económico de la región; la aprobación del RD-CAFTA por parte del Congreso estadounidense y la ratificación del tratado por parte de la mayoría de los países signatarios; un incremento en el atractivo de la región para los inversionistas - gracias en gran medida a los líderes de Venezuela, Argentina y ahora Bolivia; el ínfimo progreso del ALCA; y el liderazgo dinámico bajo la dirección de la Acción para América Central y el Caribe, la organización que patrocina la conferencia.

A pesar de que puede parecer una pregunta fortuita, la dolorosa inquietud persiste: ¿Pueden América Central y la República Dominicana competir? Claramente, la región tiene ventajas incuestionables. Estas incluyen la estabilidad política y macro-económica, una larga relación de intercambio comercial e inversión con los Estados Unidos y la cercanía al mercado de exportación más importante de la región, una mano de obra relativamente barata y una gran diversidad agrícola/agroindustrial y manufacturera. Los actores principales tales como el Grupo Poma, La Fragua y Lafise, así como muchos manufactureros contratistas en el área de textiles, prendas de vestir y equipos electrónicos, continúan demostrando su competitividad, ya sea a nivel de mercados internos, sub-regionales o hemisféricos. A pesar de que la expiración del Acuerdo Multi-Fibras, en diciembre del año 2004, ha provocado una avalancha de exportaciones de textiles y prendas de vestir chinas de bajo costo, lo cual ha resultado en el cierre de factorías y despidos en América Central y la República Dominicana, el sector de textiles y prendas de vestir puede estar alicaído pero no vencido. El acuerdo RD-CAFTA encierra ventajas arancelarias, a la vez que disuade a los productores extranjeros existentes en la región de emigrar hacia Asia.

Además, las compañías textiles que actualmente operan en la región pueden valerse de una cláusula especial del tratado RD-CAFTA, permitiéndole reclamar un reembolso de aranceles pasados que datan de enero de 2004. Con los plazos de embarque en los Estados Unidos de sólo cinco días desde El Salvador contra cuatro semanas desde la China, las prendas que son sensibles tanto al tiempo como a las preferencias del público tienen una ventaja competitiva sobre Asia, como lo son las prendas de alto precio en las cuales el precio hace que el factor mano de obra no sea una preocupación. Los bienes especializados, particularmente productos agroindustriales, disfrutan de gran potencial para exportaciones en América Central, México y los Estados Unidos, especialmente en vista de la creciente demanda de comidas étnicas. Por ejemplo, la compañía costarricense Bendig, una mediana empresa que emplea 60 personas, produce cinco docenas de tipos de maquinarias para procesar compañías organizadas, con un 75 por ciento de sus ventas destinadas a los mercados de exportación.

Sin discusión alguna, América Central y la República Dominicana están en desventaja por sufrir debilidades que socavan su posición competitiva. Estas incluyen aquellas que son comunes en toda América: debilidades administrativas, regulatorias, impositivas, laborales, judiciales y las estructuras y políticas financieras que impiden la transparencia,

el crecimiento, la productividad, la eficiencia y las inversiones. El acceso a los capitales para las pequeñas y medianas empresas continúa siendo el mayor de todos los impedimentos. Además, los problemas en las áreas de infraestructura, seguridad pública, educación, vivienda y servicios sociales impiden que la región alcance su potencial en los mercados regionales y mundiales, y mejore las vidas de sus ciudadanos. La integración y armonización de las aduanas se encuentran rezagadas, el conocimiento del mercadeo y de establecimiento de la marca país fuera de los mercados domésticos es pobre y la infraestructura y los trámites burocráticos a través de la frontera socavan la eficiencia en los sistemas logísticos. No es sorprendente, por tanto, que grandes vendedores al detalle como Wal-Mart, con un tercio de las acciones en Charco, el detallista más grande en América Central, se vea obligado a descentralizar su sistema de distribución de acuerdo a las necesidades de cada país, y por tanto menoscabando las opciones de menor precio para los consumidores.

A pesar de que todavía no se produce el veredicto sobre la competitividad de la región, existen alrededor del RD-CAFTA numerosos indicadores y señales claras que nos podrían llevar a ser optimistas. Están en proceso los esfuerzos en la región por crear ventanillas únicas, para hacer más rápida la inscripción de empresas y la uniformidad administrativa, tanto para las firmas locales como foráneas. Honduras, por ejemplo, ha podido disminuir el plazo de inscripción de compañías de cuatro meses a menos de cuatro días. Los sistemas de gobierno electrónico, el reclutamiento y la retención de gerentes del sector público de alto y mediano rango de alta calificación, y el reconocimiento extendido por políticos y líderes cívicos de que el gobierno debe responder mejor a sus ciudadanos están incentivando los tipos de cambios en la región que incrementan la competitividad.

Aunque a menudo son obviados como actores principales en el proceso de mejorar la competitividad, las organizaciones empresariales o gremios están jugando un papel cada vez más importante, FUSADES en El Salvador, FIDE en Honduras, AGEXPRONT en Guatemala, y el nuevo FUNDES en Nicaragua está trabajando arduamente para ayudar a los sectores privados a competir tanto en los mercados de exportación como en los mercados domésticos. AGEXPRONT es una verdadera luminaria en este sentido. Su media docena de comisiones, que cubren una gama que va desde manufacturas hasta agricultura, suministran información sobre mercados y asistencia técnica para mejorar la competitividad a nivel de exportaciones. La escuela de intercambio comercial en el extranjero de AGEXPRONT imparte cursos prácticos y cortos para actuales y potenciales exportadores, así como las más modernas técnicas sobre todos los aspectos de la exportación de productos, financiamiento, operaciones y mercadeo a entrenadores, quienes a su vez se desplazan por todo el país para transferir sus conocimientos a los productores guatemaltecos. Están desarrollando una red de 10 contactos a nivel nacional, llamados centros de servicios empresariales, y son los pioneros en un sistema de certificación de exportaciones digital que permitirá a los exportadores completar y enviar toda la documentación en línea.

CON un flujo de inversiones extranjeras hacia la región que alcanzó los \$3 mil millones de dólares en el año 2004, la diseminación de garantías menos volátil y un incremento de la tasa de crecimiento del producto interno bruto mayor que en cualquier otra región en América, y un incremento en las inversiones, no solo provenientes de los Estados Unidos sino también de México, Brasil, Colombia y Venezuela, realmente existen razones para tener un cauto optimismo. Estamos seguros que el camino por recorrer para la región está lleno de retos. A pesar de que los países signatarios del RD-CAFTA no estarán en condiciones de competir en igualdad de oportunidades, sí podrán hacerlo en sectores selectos de la actividad empresarial. Si los gobiernos pueden realizar grandes y profundos cambios en la infraestructura y regulaciones e implementar una

segunda generación de reformas (y de políticas sociales y educativas), si los bancos enfrentan el desafío y prestan, y si las organizaciones empresariales pueden responder agresivamente a las necesidades de sus constituyentes, entonces, sin lugar a dudas, el panorama competitivo será favorable.

© *Copyright Latin Business Chronicle.*

Todos los derechos reservados

Publicado originalmente en inglés en enero 2005